

#132

SEU DINHEIRO 247

A SUA REVISTA DE FINANÇAS PESSOAIS

VENDENDO DINHEIRO

*Conheça as principais franquias do
mercado financeiro*

**SEM BOLHA,
MAIS CRÉDITO**
CAIXA PROMETE
AMPLIAR EMPRÉSTIMOS
IMOBILIÁRIOS EM 2014

**CLASSE MÉDIA
FELIZ**
SETE EM CADA
DEZ BRASILEIROS
MELHORARAM DE VIDA

**O MOTIVO DA
INADIMPLÊNCIA**
PESQUISA APONTA
A CAUSA: FALTA DE
EDUCAÇÃO FINANCEIRA

**MONTANHA DE
DIVIDENDOS**
VALE DEVE PAGAR
R\$ 10 BILHÕES AOS
ACIONISTAS

OFERECIMENTO:
CAIXA
SEGUROS

VENDENDO DINHEIRO

Conheça as principais franquias do setor financeiro para investir. Elas distribuem pelo Brasil produtos como empréstimos, seguros e até câmbio de moeda estrangeira



Do Infomoney

Um setor que faturou mais de R\$ 2 bilhões no ano passado, gera mais de 6 mil empregos diretos e pode dar ao franqueado um faturamento médio mensal que varia entre R\$ 15 mil e R\$ 1 milhão. Esses são os principais números das franquias financeiras, segundo a Rizzo Franchise. Muito menos populares no Brasil do que as redes de varejo ou alimentos, por exemplo, as franquias financeiras surgiram para suprir uma lacuna no mercado deixada pelos bancos. Essas franquias não trabalham com produtos próprios, já que somente instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central podem conceder empréstimos ou vender dólares. Essas empresas, na verdade, distribuem diversos produtos financeiros pouco explorados nas agências dos grandes bancos. “A grande vantagem para o consumidor é encontrar tudo em um lugar só e ter acesso, às vezes, a produtos que ele não teria de outra maneira”, explica o coordenador de franquias do Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da Escola de Administração da FGV, Batista Gigliotti.

Focadas, sobretudo, nas classes C e D, as franquias financeiras podem ser encaradas como uma boa oportunidade de negócio. O professor alerta, entretanto, que o setor não é para leigos. “O cenário econômico, com farto acesso a crédito, e a busca de empréstimos pela classe C para realizar seus sonhos de consumo favorecem o setor. Contudo, quem pretende abrir uma franquia financeira deve ter um perfil ativo, não pode trabalhar esperando clientes, deve dar muita importância à área

comercial e ter paciência para explicar os produtos”, diz ele. “É essencial também ter algum conhecimento do negócio. Uma franquia financeira é para quem já trabalhou na área, como um ex-gerente de banco, por exemplo.”

Ter trabalhado como operador de crédito na área de veículos foi o que fez André Oliveira abrir a CredFácil, a primeira rede de franquias de crédito no país. Aberta em 2004, quando o crédito consignado era uma novidade, assim como a figura do correspondente bancário, Oliveira aproveitou o momento econômico e o fato de ter uma relação diferenciada com seus clientes para apostar no negócio, que cresceu rapidamente por meio do modelo de lojas próprias. Contudo, com a crise de 2008, o empresário se viu obrigado a fechar 18 das 19 lojas que possuía. “Foi um momento difícil, no qual fiquei muito inseguro. Porém, nesse período eu comecei a estudar o modelo de franquias e, em 2009, investi nisso. Hoje temos 80 unidades espalhadas em 12 Estados do Brasil”, conta Oliveira. O investimento inicial para ter uma franquia da CredFácil é de aproximadamente R\$ 120 mil para as capitais, incluindo taxa de franquia, capital de giro e royalties. O faturamento médio mensal gira em torno de R\$ 200 mil, sendo que o prazo de retorno do investimento varia de 12 a 18 meses, segundo a própria empresa.

Com pouco menos de investimento, cerca de R\$ 15 mil a R\$ 60 mil, é possível tornar-se um franqueado da Finnance - Seu Crédito, que atua como correspondente bancário e possui linhas de crédito, consórcios

Do Infomoney

e seguros. O faturamento médio mensal fica entre R\$ 20 mil e R\$ 22 mil, com promessa de retorno do investimento em 18 a 24 meses. Gláucia Gallo fundou a empresa em 2004 e, só em 2010, após sofrer com a crise financeira, decidiu partir para o modelo de franquias. Para ela, quem pensa em investir em uma franquia financeira precisa gostar de lidar com o público e se empenhar para manter-se atualizado, visto que as regras do setor mudam com alguma frequência.

Discordando da máxima de que pessoas com algum conhecimento do negócio são as mais apropriadas para entrarem no mercado de franquias financeiras, a Fitta Turismo, que atua no segmento de turismo com foco em câmbio, aposta nos novatos para atingir o sucesso. “Damos preferência para quem nunca atuou no setor para evitar os vícios adquiridos anteriormente (...) Na verdade, para nós, a pessoa nem precisa gostar de produtos financeiros pois nosso negócio tem mais relação com a área comercial”, explica o diretor comercial da empresa, Luiz Ramos.

Com um faturamento que pode chegar a R\$ 1 milhão por mês, a Fitta Turismo surgiu em 2006, tendo como origem outra empresa do grupo com foco em câmbio. Hoje, a empresa conta com 42 unidades espalhadas pelo Brasil e seu investimento inicial é a partir de R\$ 110 mil. “Com o modelo de franquias chegamos a lugares que não chegaríamos, a consumidores com quem não teríamos contato.”

Refinanciamento

Se uma franquia não é uma opção acessível financeiramente, há outros modelos de negócios no segmento de serviços financeiros. Uma opção é ser promotor de vendas de produtos ou serviços de empresas como a Novi Soluções Financeiras, especializada em crédito com garantia imobiliária, também chamado de refinanciamento. Empresa do grupo XP, que também controla o InfoMoney, a Novi empresta a alguém que tem um imóvel o equivalente a 50% do valor da propriedade com juros muito inferiores à média do mercado (entenda o produto no endereço <http://www.infomoney.com.br/refinanciamento>).

Tanto pessoas físicas quanto empresários e franqueadores podem se tornar um distribuidor do produto, sem qualquer pré-requisito necessário. “É recomendado familiaridade com o mercado de crédito ou imobiliário. Mas não há restrição, basta entrar em contato que a Novi irá fornecer material de divulgação, treinamento sobre o produto e orientações de venda”, explica o superintendente da Novi, Luiz Pedro Albornoz. Ele acrescenta que o distribuidor não precisa de qualquer investimento inicial e sua remuneração pode chegar a 2,3% do empréstimo – como o valor médio de cada refinanciamento alcança R\$ 200 mil, o distribuidor fica com cerca de R\$ 4.600 por operação, portanto.

Do Infomoney

Sem dor de cabeça

No geral, quem deseja abrir uma franquia deve tomar algumas providências antes para prevenir futuros problemas. Investigar a empresa franqueadora, buscando informações tanto do ponto de vista do negócio (potencial de retorno sobre o investimento a ser realizado) como na visão dos clientes (potencial de crescimento e aceitação do mercado), é só o primeiro passo, segundo afirma o especialista em finanças da Praxis Business, Maurício Galhardo

Já Lyana Bittencourt, diretora de Marketing e Desenvolvimento do Grupo Bittencourt, consultoria especializada no setor de franchising, lembra que o futuro empresário precisa entrar nos detalhes sobre o potencial da rentabilidade da operação, e não apenas ter uma visão otimista do negócio. “Ter capital de giro até vir o retorno do investimento e afinidade com o mercado em que pretende atuar são apenas alguns critérios iniciais que devem ser avaliados”, explica.

Outro conselho de Lyana é conhecer o mercado em que irá abrir uma franquia. Segundo a executiva, é comum pessoas se aventurarem em um negócio achando que só porque tem uma marca já conhecida ela conseguirá se manter sozinha. “Há franquias financeiras em que a localização faz toda a diferença.” Uma franquia de casa de câmbio instalada em aeroportos, rodoviárias, regiões de fronteira ou agências de viagem pode fazer mais sentido

econômico. “O segredo é olhar para o que há de específico naquela operação e trabalhar com base nela. Se for o ponto, trabalhe na melhor localização. Se for o atendimento, contrate e treine seus profissionais. Se forem os produtos, ofereça o que há de melhor.”

Sobre o segmento, Lyana conta que uma franquia pode ser melhor alternativa que abrir um negócio próprio pois a rede já oferece capacitação e traz barganha nas negociações, além de entrar no mercado com uma marca reconhecida. Mas, para isso, é preciso dobrar a atenção ao conhecimento dos produtos ou serviços com que irá trabalhar. “O crédito está crescendo entre as classes C e D, mas ainda é um desafio educar as pessoas sobre as próprias finanças. Se optar por uma franquia financeira, é recomendado que você tenha um vasto conhecimento no assunto ou procure um sócio que tenha.”

**Saiba
mais**



RANKING POR INVESTIMENTO TOTAL* DE FRANQUIAS FINANCEIRAS ASSOCIADAS À ABF

<i>Marcas</i>	<i>Segmento</i>	<i>Unidades da rede</i>	<i>Faturamento médio mensal</i>	<i>Promessa de retorno do investimento (em meses)</i>	<i>Investimento total*</i>
<i>Vazoli</i>	<i>Empréstimos e financiamentos</i>	<i>81</i>	<i>R\$ 120 mil</i>	<i>de 8 a 15</i>	<i>R\$ 38 mil a R\$ 70 mil</i>
<i>CredFácil</i>	<i>Empréstimos e crédito pessoal</i>	<i>95</i>	<i>R\$ 150 mil</i>	<i>de 12 a 18</i>	<i>R\$ 40 mil a R\$ 90 mil</i>
<i>Seguralta</i>	<i>Corretora de seguros</i>	<i>450</i>	<i>R\$ 30 mil</i>	<i>de 12 a 36</i>	<i>R\$ 16 mil a R\$ 120 mil</i>
<i>Rava Corretora de Seguros</i>	<i>Corretora de seguros</i>	<i>1</i>	<i>R\$ 40 mil</i>	<i>de 12 a 36</i>	<i>R\$ 64,5 mil</i>
<i>Fitta Turismo</i>	<i>Câmbio</i>	<i>42</i>	<i>R\$ 1 milhão</i>	<i>de 24 a 36</i>	<i>R\$ 110 mil a R\$ 410 mil</i>
<i>Federal Invest</i>	<i>Factoring</i>	<i>79</i>	<i>R\$ 450 mil</i>	<i>de 3 a 12</i>	<i>R\$ 304 mil a R\$ 1,07 milhão</i>

**Investimento total baseado no Capital para Instalação, Taxa de Franquia e Capital de Giro.*

**Fonte: ABF (Associação Brasileira de Franchising).*

SEM BOLHA, CAIXA PROMETE MAIS CRÉDITO EM 2014

Para banco, crédito para imóveis deve crescer entre 10% e 20% em 2014 e dará continuidade ao crescimento em 2015



Do Infomoney

Depois de bater um novo recorde no ano de 2013, atingindo R\$ 134,9 bilhões em contratações, a Caixa Econômica Federal espera dar continuidade ao crescimento do crédito para esta categoria em 2014, quando espera encerrar o ano com crescimento entre 10% e 20%.

Para 2015 as perspectivas ainda são positivas. “Todos os dados e o comportamento do mercado nos dão a confiança de que o crédito continuará crescendo. Sendo o mais conservador possível, no ano de 2015 devemos ter um crescimento em torno de 10%”, estima Teotonio Rezende, diretor de habitação da Caixa.

O diretor de habitação comenta sobre um dos maiores temores do mercado: a possível bolha imobiliária. Para ele, não há sinais de que o segmento enfrente este risco, considerando que a situação econômica e social no Brasil se difere do que aconteceu nos Estados Unidos e que pode ser identificado também na Europa. A demanda ainda reprimida por novas moradias no Brasil ainda deve segurar este mercado aquecido nos próximos anos.

Em relação ao preços dos imóveis, ele acredita que o período de maior entusiasmo já passou e os preços devem permanecer mais próximo da estabilidade nos próximos anos. “Ainda temos um grande déficit habitacional no Brasil. Outro ponto é a relação do PIB (Produto Interno Bruto) e o crédito, que mostra que o Brasil ainda tem muito espaço para crescer”, afirma.

Rezende compara os indicadores imobiliários do Brasil e dos Estados Unidos para justificar sua opinião. A avaliação do crédito imobiliário, o LTV (Loan-to-Value), do Brasil está em torno de 70% da média nacional, com um montante de financiamentos contratados nessa modalidade representando cerca de 8% do PIB (Produto Interno Bruto). A expectativa é que os financiamentos imobiliários atinjam 10% do PIB até o ano de 2015.

Nos Estados Unidos, em 2007, quase 1/3 dos imóveis novos financiados tinham LTV maior que 90%. Este tipo de financiamento representa em torno de 80% do PIB. “Não há risco de bolha imobiliário no Brasil. No nosso modelo de financiamento normalmente a pessoa vai para o prazo máximo de financiamento e acaba quitando o imóvel em um tempo muito menor”, completa.

CLASSE MÉDIA SATISFETA

Sete em cada 10 brasileiros da classe média dizem que melhoraram de vida em 2013. Ainda, 88% acreditam que a vida vai melhorar ainda mais neste ano



Do Infomoney

Um estudo do Data Popular revelou que sete em cada dez pessoas pertencente às classes C, D e E afirmam que a vida melhorou no último ano e que o principal responsável por esta melhora é o próprio esforço.

Cerca de 87% dos entrevistados acreditam que o próprio esforço fez com que sua vida melhorasse. Já 63% acreditam esta melhora se deve à família e outros à fé em sua religião. Cerca de 6% atribuem ao governo o melhor patamar em que vivem atualmente.

O estudo “Brasil Popular: O Retrato das Classes C, D e E” ainda mostrou que 88% destes brasileiros acreditam que a vida vai melhorar ainda mais no próximo ano.

Dificuldades

Apesar do otimismo, os brasileiros pertencentes a essas classes afirmaram já ter passado por muitas dificuldades. Mais de 44% deles disseram que já faltou dinheiro para comprar comida em cada em algum momento de suas vidas.

As reclamações também abrangem os serviços públicos. Mesmo que os serviços tenham progredido nos últimos 10 anos (entre 2002 e 2012), eles ainda não chegaram a muitos lares brasileiros. Entre os anos, a água encanada chegou a 93% dos lares das classes C, D e E, ante 86% em 2002. Mesmo assim, cerca de 3,2 milhões domicílios

não têm água encanada.

A coleta de lixo foi de 74%, em 2002, para 80% dos lares, em 2012, mas ainda é inacessível a 9,2 milhões de brasileiros. A coleta de esgoto cresceu de 54% para 58% e ainda não chegou a 19,4 milhões de domicílios de pessoas das classes C, D e E.



O MOTIVO DA INADIMPLÊNCIA

Desemprego aparece como principal causa, mas é apontado pela Boa Vista Serviços como uma consequência da falta de educação financeira



Do Infomoney

A pesar de a taxa de desemprego vir apresentando quedas históricas, a falta de ocupação aparece como primeiro item da lista para o não pagamento de dívidas pelo consumidor.

Pesquisa elaborada pela Boa Vista Serviços, administradora do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) aponta que 34% das pessoas que se declararam inadimplentes no quarto trimestre de 2013 justificaram com a falta de emprego.

Para o diretor de Sustentabilidade da Boa Vista, Fernando Cosenza, o que justifica esta primeira colocação em um momento em que é registrado o baixo nível de desemprego é o segundo item da lista, o desequilíbrio financeiro, apontado por 26% dos inadimplentes consultado pela Boa Vista no trimestre.

Segundo ele, apesar da inadimplência baixa, existe um grande número de troca de emprego, principalmente na população da classe média emergente. Aliado a isso, o brasileiro não está acostumado a ter reservas ou uma poupança, e nesse período em que permanece sem renda, entre três e quatro meses, deixa de pagar as suas dívidas e se torna inadimplente.

Além disso, é justamente esta parte da população que teve um maior acesso recentemente ao crédito. A falta de conhecimento de como lidar corretamente esse crédito acaba levando ao endividamento. “Este é um sinal da

falta de educação financeira. O brasileiro precisa não só da expansão da capacidade de consumir, mas também de poupar”, afirma Fernando Cosenza, diretor de sustentabilidade da Boa Vista.

Motivos do endividamento

Depois de desemprego e descontrole financeiro, aparecem entre as justificativas do não pagamento das dívidas o empréstimo do nome a terceiros (13%), diminuição da renda (11%), esquecimento de pagar (7%), despesas extras com saúde e educação (6%), atraso no recebimento de salários ou aposentadoria (2%) e despesas extras com pagamento de outros produtos e serviços (1%).

Móveis, eletrodomésticos, vestiários e conta de concessionárias aparecem entre os principais itens que o consumidor deixou de pagar no ano. Em seguida estão alimentação, pagamento de outros bens e serviços, materiais de construção, financiamentos de veículos, empréstimo pessoal e financiamento da casa própria.

Em dezembro de 2013, 81% dos endividados disseram ter a pretensão de pagar o total das dívidas vencidas ou com restrições e 19% afirmaram a estar disposta a pagar pelo menos parte delas.

MONTANHA DE DIVIDENDOS

Vale deve pagar R\$ 10 bilhões para seus acionistas em 2014



Do Infomoney

A diretoria da Vale (VALE3; VALE5) propôs o pagamento de US\$ 4,2 bilhões aos seus acionistas em dividendos em 2014, comunicou a empresa nesta quinta-feira (30). Esse valor corresponde a cerca de R\$ 10,16 bilhões, utilizando a cotação desta sessão, a R\$ 2,42.

A companhia destaca que esse valor representa US\$ 0,814999890 por ação ordinária ou preferencial em circulação. A mineradora deverá distribuir essa quantia em duas parcelas, nos dias 30 de abril e 31 de outubro.

O Conselho de Administração da companhia deverá votar a proposta em duas reuniões, nos dias 14 de abril e 16 de outubro. Se aprovado, o pagamento será realizado em reais usando a cotação dos dias 11 de abril e 15 de outubro.

